

Relaciones económicas entre México

y Canadá desde el TLCAN:

una perspectiva canadiense

CHRISTIAN DEBLOCK

AFEF BENESSAIEH

MARIE-PAULE
L'HEUREUX*

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) tuvo esencialmente los mismos objetivos para Canadá y México: lograr un acceso seguro y más amplio a su mercado principal y crear un ambiente más favorable para el crecimiento económico hacia fuera. La petición oficial de Canadá para tomar parte en las negociaciones entre México y Estados Unidos había sido justificada como táctica. Las autoridades canadienses buscaban mejorar buena parte de las cláusulas del acuerdo con Estados Unidos, como el mecanismo para la resolución de disputas. También deseaban perfeccionar las reglas de origen. Sin embargo, el TLCAN tenía dos efectos positivos en las relaciones entre México y Canadá: creaba vínculos comerciales más dinámicos entre los dos países y desempeñaba un papel de “catalizador” de la cooperación, transformando una relación amistosa en una asociación estratégica.

La liberalización de los mercados y la armonización de las regulaciones necesarias en América del Norte, a las que se podría caracterizar como un “régimen emergente”, obviamente desempeñaron un papel prominente en la nueva relación cooperativa. México se convirtió para Canadá en un socio estratégico potencial con el que deseaba estrechar relaciones económicas y diplomáticas, así como establecer acercamientos, si no soluciones, a los problemas de interés común. Esta relativa cercanía también permitió a ambos países tener un mejor entendimiento entre sí y establecer un diálogo permanente que fuera igualmente benéfico para las asociaciones empresariales y civiles, así como para los pueblos de los dos países en general. Por último, con su propia agenda de política internacional, Canadá posiblemente-



* Centro de Investigación sobre la Integración Continental, Universidad de Quebec en Montreal (UQAM), Departamento de Ciencia Política <dolbeck@hotmail.com>, <marie-paule.l'heureux@ced-cec.gc.ca>. <afefb@hotmail.com>. Traducción del inglés de María Cristina Rosas.

te intenta usar su asociación con México para ampliar sus relaciones con otros países de América Latina, así como promover sus propios intereses y destacar sus valores en las instituciones de una comunidad emergente en las Américas.

Por tanto, la nueva proximidad canadiense-mexicana no es sólo visible en una dimensión comercial sino también política y todo apunta a que las relaciones bilaterales económicas, culturales y sobre todo diplomáticas entre esos dos países continúen expandiéndose en el futuro. Sin embargo, si en un corto período estas relaciones han tenido, desde la óptica del gobierno canadiense, avances “espectaculares”, no es posible subestimar un hecho de importancia: que debido a que Estados Unidos ocupa económica y geográficamente una posición central en la parte norte de las Américas y en el sur del hemisferio occidental, las relaciones entre estos países serán secundarias respecto a las que Canadá y México mantienen por separado con su poderoso y hegemónico vecino. Otro aspecto importante es que la asociación estratégica que Canadá intenta tener con México se lleva a cabo en el marco de la integración competitiva en la economía global. El comercio no sólo importa como una prioridad fundamental para los dos países, sino que cada uno lleva a cabo, al margen de su relación con Estados Unidos, su propio juego comercial en el continente y en otras partes, como queda demostrado con los numerosos acuerdos comerciales que los dos países han signado o que negocian en la actualidad. Por último, las relaciones económicas bilaterales entre Canadá y México, que han registrado acontecimientos significativos desde que el TLCAN entró en vigor, deben verse en el marco de un proceso de “integración profunda” en las Américas, en el que el dinamismo integrador procede más de las corporaciones que de los gobiernos.

RELACIONES MÉXICO-CANADÁ: UNA PERSPECTIVA HISTÓRICA Y POLÍTICA

De la tercera opción al Tratado de Libre Comercio

En 1944, durante la segunda guerra mundial, Canadá estableció por primera vez relaciones diplomáticas con México, las cuales no tuvieron ningún desarrollo significativo antes de los años setenta. Canadá, hasta ese momento, prestaba poca atención a lo que ocurría en América Latina.

Los deseos conjuntos del primer ministro de Canadá, Pierre Elliot Trudeau, y del presidente de México, Luis Echeverría, de que sus respectivos países desempeñaran un papel más participativo en la escena internacional y redujeran su dependencia económica respecto de Estados Unidos favorecieron

la armonización y el desarrollo de relaciones más estrechas.¹ Un primer paso en ese sentido fue la creación en 1968 del Comité Ministerial Conjunto Canadá-México, el cual sería el principal foro para la cooperación, la discusión y los intercambios entre los dos gobiernos en asuntos económicos, políticos, comerciales y culturales de interés mutuo. El libro blanco de 1970 titulado *Una política exterior para los canadienses*² por primera vez estableció una estrategia para América Latina que más tarde reafirmaría la política de diversificación comercial geográfica emprendida al amparo de la “tercera opción” y la política de diálogo Norte-Sur que el gobierno canadiense instrumentaría. El principal objetivo de la segunda era incrementar el comercio con el resto del continente, privilegiando las relaciones con México, Brasil y Venezuela. Asimismo tenía, entre otras metas, desarrollar “una actitud canadiense adecuada ante los problemas del hemisferio americano” para contribuir al desarrollo económico en América Latina, fortaleciendo los intercambios culturales y científicos y facilitando un mejor entendimiento mutuo.³

En agosto de 1971 las medidas adoptadas por Nixon, con importantes consecuencias para Canadá y México, y las relaciones con Estados Unidos que se tensaron tras la adopción de políticas más nacionalistas en los dos países, acercaron aún más a los canadienses y los mexicanos.⁴ Por ejemplo, incidentalmente adoptarían posturas similares en asuntos relacionados con Cuba, Chile y más tarde en los conflictos en América Central. Ambos países buscaban en ese tiempo una “tercera vía”, alejarse de la influencia económica y política estadounidense para encontrar su lugar en el sistema internacional, dividido en ese tiempo en el eje Este-Oeste, por una parte, y en el Norte-Sur, por otra. En Canadá la redefinición de la política exterior se llevó a cabo en el marco de la que comúnmente se ha denominado, desde 1972, la “tercera opción”.⁵ En México tendría lugar durante la presidencia de Luis Echeverría (1970-1976) en el entorno de la que un autor denominó “nueva política exterior”.⁶ Ésta,

1. Héctor Cary (dir.), *Canada-Mexique: autonomie et interdépendance dans les années 80*, Nota de Investigación núm. 37, Political Sciences Department, Montreal, mayo de 1989.

2. Secrétariat aux Affaires Étrangères, Canada, *Politique étrangère au service des Canadiens*, Approvisionnement et Services Canada, Ottawa, 1970.

3. En este período los exportadores y los inversionistas canadienses fueron instados a respetar las políticas y los intereses de los países huéspedes.

4. D. Brunelle y C. Deblock, “Le Canada, les États Unies, le Mexique et le continentalisation de l'économie nord-américaine”, *Cahiers de Recherche Sociologique*, vol. 6, núm. 1, primavera de 1988, pp. 63-78.

5. D.B. Dewitt y J.J. Kirton, *Canada as a Principal Power*, John Wiley and Sons, Toronto, 1983, y André Donneur, *Politique étrangère canadienne*, Guérin édition, Montreal, 1994.

6. Mario Ojeda, *Alcances y límites de la política exterior de México*, El Colegio de México, México, 1984, p. 188 y siguientes.

comprometida a resolver la crisis económica y política del país, intentaba defender la autonomía financiera de México, amparándose, por ejemplo, en el sector petrolero y por tanto mejorando la capacidad negociadora del país en los foros internacionales, al tiempo que tomaba distancia de la política exterior de Estados Unidos hacia América Latina.⁷

A pesar de las medidas adoptadas y de los esfuerzos concertados, ni Canadá ni México tuvieron éxito en lograr la independencia económica o comercial real respecto a Estados Unidos. El declive de las operaciones comerciales de los estadounidenses en ambos países se consideró más un "fenómeno temporal"⁸ que duradero. Además, la proximidad política y diplomática entre los dos países no se basaba genuinamente en el comercio, que mantuvo una importancia secundaria en los setenta. No sería sino hasta la firma de un acuerdo petrolero entre Canadá y México en 1980 que los vínculos comerciales crecerían; las importaciones mexicanas se elevaron de modo considerable. En 1980 Canadá aportaba apenas 1.7% de las compras externas de México y 0.8% de sus exportaciones; en 1989 las relaciones fueron 1.2 y 1.7 por ciento, respectivamente.⁹ De acuerdo con fuentes de Canadá, en el segundo año sus exportaciones a México se incrementaron a 610 millones de dólares y las importaciones procedentes de aquella nación ascendieron a 1 705 millones. En ese momento Canadá era el cuarto mercado más importante para las exportaciones de México y la quinta fuente proveedora de sus importaciones, en tanto el país azteca era apenas el décimo sexto mercado más grande para las exportaciones canadienses y el noveno proveedor.¹⁰ En cuanto a las inversiones, los resultados no fueron tan positivos y de hecho declinaron a lo largo de los años ochenta.

Dado que los resultados no fueron tan buenos como se esperaba, Canadá abandonó de nuevo el mercado latinoamericano durante los ochenta, en particular el de México. Mientras tanto participaba políticamente en el proceso de paz de la isla Contadora en América Central (como lo hizo México) cuando el gobierno de Reagan apoyaba a los "contras" nicaragüenses. La crisis económica y de la deuda ahuyentó a los negocios y los inversionistas fuera de la región. En ese tiempo, el principal objetivo del gobierno canadiense, encabezado

Debido a que Estados Unidos ocupa una posición central en la parte norte de las Américas y en el sur del hemisferio occidental, las relaciones entre estos países serán secundarias respecto a las que Canadá y México mantienen por separado con su poderoso y hegemónico vecino. Otro aspecto importante es que la asociación estratégica que Canadá intenta tener con México se lleva a cabo en el marco de la integración competitiva en la economía global

por el primer ministro, Brian Mulroney, tenía tres grandes prioridades: la reforma constitucional, la reforma económica para salir de la crisis, y las negociaciones comerciales con Estados Unidos. México tenía esencialmente las mismas prioridades, comenzando con las reformas económicas y comerciales dirigidas por el régimen de Miguel de la Madrid (1982-1988); las reformas políticas y constitucionales se instrumentaron con un gradualismo "cauteloso" principalmente en la siguiente década.

Tras su elección en 1984, Mulroney procedió rápidamente a reexaminar la política exterior y económica de su país.¹¹ La *Agenda para la renovación económica* estableció nuevas prioridades económicas para el gobierno, que se dedicó particularmente a la reducción del déficit presupuestario, el incremento del papel del mercado y la supresión de los "obstáculos de parte de las autoridades públicas que se oponían al patrocinio del sector privado" a fin de revitalizar la economía. Un poco después, en la primavera de 1985, el gobierno publicó un libro verde, *Competitividad y seguridad*, para demostrar que desde ese momento daría el rango de prioridad principal a los asuntos económicos y comerciales en su política

7. Para la revisión de las relaciones México-Estados Unidos, por ejemplo las que se desarrollan a partir de los sesenta hasta principios de los ochenta, véase Clark W. Reynolds y Carlos Tello (eds.), *U.S.-Mexico Relations, Economic and Social Aspects*, Stanford University Press, Stanford, 1983; véase especialmente la síntesis de Mario Ojeda, "The Future of Relations Between Mexico and the U.S.", en *ibid.*, pp. 317-322.

8. J.Z. Vázquez y L. Meyer, *México frente a Estados Unidos. Un ensayo histórico, 1776-1980*, El Colegio de México, México, 1982, p. 214.

9. No se incluye a las industrias internas.

10. Dan Calof, "Trade with México", *Statistics Canada*, enero de 1991, pp. XI-XXI.

11. Para ese período, véase D. Stairs y G.R. Winham, *Quelques problèmes concernant l'élaboration de la politique économique extérieure*, Ottawa, Les Études/Comisión sur l'union économique et les perspectives de développement du Canada, Ministère des Approvisionnements et Services, Ottawa, 1986.

exterior, en primer término la relación bilateral con Estados Unidos, que recibía tratamiento preferencial. De esta manera se allanó el camino para el Acuerdo de Libre Comercio con Estados Unidos, firmado el 2 de enero de 1988 y que entró en vigor el 1 de enero de 1989.

En México, los debates en torno a la “inmanejable” deuda externa y al agotamiento del modelo sustitutivo de importaciones (MSI) habían sentado las bases desde los últimos años de la presidencia de José López Portillo (1976-1982) para la exploración de nuevas estrategias de crecimiento económico. Fue incidentalmente con el arribo de De la Madrid y durante la aguda crisis de la deuda y la caída de los precios del petróleo que las políticas económica y comercial de México cambiaron de manera radical y el interés en torno al libre comercio se incrementó considerablemente, comenzando con un creciente apoyo al multilateralismo en 1986 con el ingreso del país al GATT y el estudio formal de acuerdos bilaterales con Estados Unidos, su “mercado natural”, en la segunda mitad de la década, sobre todo durante la presidencia de Carlos Salinas (1988-1994), si bien la opción se había discutido por casi una década. La adhesión al GATT y la posibilidad de signar un tratado comercial con Estados Unidos, coincidieron con una era de reformas económicas en México, en la que de las políticas estatales intervencionistas se pasó a una dinámica de liberalización. Estas reformas se instrumentaron esencialmente en dos niveles; comenzando con la reestructuración interna, la apertura, la privatización y el relajamiento de las reglas relacionadas con la competencia interna. Para llevar a cabo este tipo de reestructuración de la economía interna, el gobierno había optado por un intervencionismo selectivo en el plano industrial, consistente en brindar estímulos al sector privado para la producción manufacturera dirigida a los mercados externos, intentando con ello reducir la vulnerabilidad del país ante la fluctuación de los precios internacionales del petróleo y los productos agrícolas. En escala internacional, las reformas se completaron con la liberalización del régimen comercial de México y el desmantelamiento gradual de las barreras al comercio.

Cabe destacar que en México el libre comercio con Estados Unidos nunca se presentó como un acontecimiento excepcional. El tratado sería parte de la retórica oficial en términos de seguir instrumentando las reformas y el proyecto de diversificación comercial del país. En 1991 México suscribió un acuerdo comercial con Chile y anunció que las negociaciones con Estados Unidos se estaban llevando a cabo de manera paralela con iniciativas para América Latina, Europa y Asia del Pacífico. Muchos estudiosos consideraron que el acuerdo con Chile buscaba influir en la opinión pública mexicana y mitigar la resistencia ante la perspectiva de que a continuación se suscribiera uno mucho más importante: el



TLCAN. Asimismo, el gobierno mexicano quería minimizar el significado de este tratado y manejar cuidadosamente la sensibilidad nacional. Los mexicanos estaban molestos ante una armonización tan importante con un país con el que se habían esmerado en guardar distancia desde los tiempos de la revolución. El gobierno de Salinas manifestó su interés en estrechar las relaciones económicas y políticas con Canadá y utilizando la misma retórica que los canadienses argumentó que el TLCAN le permitiría al país defender y asegurar su posición *vis-à-vis* Estados Unidos, en tanto que el regionalismo corregiría la competencia y los efectos de desviación de comercio que habría causado un doble bilateralismo entre Canadá y México. El gobierno de Salinas también había destacado que una cooperación económica basada en la complementariedad daría a ambos países un mayor poder de negociación con Estados Unidos. No debe olvidarse que tanto en México como en Canadá la opción del regionalismo se presentó en el marco de los esfuerzos en favor del multilateralismo y la consolidación de un mercado norteamericano que habría constituido para ambos países una especie de cerrazón a nuevos mercados.

Desde la perspectiva de Canadá, el TLCAN también podía verse como una continuación de los objetivos que en materia de política exterior hacia América Latina se habían definido desde 1989. Siguiendo los pasos del gobierno anterior en favor del multilateralismo y el internacionalismo, en 1989 se adoptó una nueva estrategia hacia América Latina que llevaría a que Canadá ingresara a la Organización de Estados Americanos (OEA) en enero de 1990. El 1 de febrero de ese año, el secretario de Estado para Asuntos Exteriores, Joe Clark, expuso los cinco grandes objetivos de su estrategia: a] desarrollo del comercio exterior; b] pago de la deuda nacional; c] lucha contra el tráfico de estupefacientes; d] mantenimiento de la paz, y e] ayuda a los países en desarrollo. También dijo que México sería “clave para la estrate-

gia de Canadá en América Latina”, aspecto que reafirmó el primer ministro Mulroney durante su primera visita oficial a México en marzo de 1990. Sin embargo, acontecimientos posteriores modificaron esta estrategia.¹² En primer lugar, destaca el anuncio, en junio de ese año, de los presidentes de Estados Unidos y México sobre el inicio de las negociaciones comerciales bilaterales y luego, dos semanas más tarde, la puesta en marcha de la Iniciativa para las Américas del presidente Bush con vistas a la integración hemisférica.

Canadá solicitó tomar parte en esas negociaciones, lo cual fue aceptado. Incluso recibió el fuerte apoyo del presidente mexicano Carlos Salinas cuando éste realizó una visita oficial a Canadá en abril de 1991 y se pronunció a favor del libre comercio en América del Norte. Iniciadas oficialmente el 12 de junio de 1991, las negociaciones trilaterales concluyeron el 12 de agosto de 1992.¹³ De marzo a junio de 1993, a fin de cumplir con la solicitud de la nueva presidencia estadounidense de examinar algunos asuntos ambientales y laborales, el TLCAN fue ratificado por los tres países para que entrara en vigor el 1 de enero de 1994, como se planeó originalmente. Por cuanto hace a la Iniciativa para las Américas, aun cuando no fue un éxito como se pensaba, contribuyó a cambiar la imagen de Estados Unidos en América Latina y a establecer las bases para una nueva asociación hemisférica, fórmula que tomó en cuenta el presidente Clinton cuando dio a conocer su proyecto de libre comercio hemisférico en Miami en diciembre de 1994.

Del libre comercio a las políticas estratégicas

El régimen de Mulroney reorientó la política exterior de Canadá hacia los asuntos económicos y comerciales, en ese momento prioridades fundamentales del gobierno. Encabezando de nuevo los destinos del país, el Partido Liberal, con Jean Chrétien al frente, procedió rápidamente a revalorar dicha política, no para hacerle grandes cambios como propuso en la campaña electoral, sino para definir de mejor

manera las prioridades y adaptarlas a un nuevo entorno internacional derivado del fin de la guerra fría, y también teniendo en perspectiva la posible ampliación del TLCAN a la totalidad del continente. Aun cuando este escenario no se consideró un gran tema de discusión durante la Cumbre de las Américas en diciembre de 1994, la ambiciosa propuesta cuádruple (democracia, comercio, pobreza y ambiente) que se adoptó en la reunión significó un enorme viraje en las relaciones interamericanas. El éxito de la Ronda de Uruguay en 1994, que consecuentemente creó a la OMC, fue otro acontecimiento significativo para la economía mundial, como lo fue el surgimiento del GATT.

En este marco el gobierno federal publicó en febrero de 1995 su documento “marco” de política exterior; *Canadá en el mundo (Canada in the World)*, en el que manifiesta sus preocupaciones económicas y se establecen tres prioridades: a) promover el empleo y la prosperidad de Canadá; b) proteger la seguridad del país, y c) promover sus valores y su cultura. Respecto a la primera, el gobierno buscó desarrollar una política comercial más dinámica, mejor dirigida y basada en una evaluación más estratégica de los intereses de Canadá en el mundo. Este planteamiento definiría tres directrices para su política comercial: a) caracterizar más claramente las prioridades económicas mundiales, sobre todo en los mercados de las exportaciones canadienses, expandiendo sus mercados tradicionales e intensificando los vínculos económicos con otros de fuerte expansión; b) establecer mecanismos para definir con más eficiencia los programas y los recursos públicos a fin de ayudar a las empresas canadienses a conquistar nuevos mercados, y c) promover un ambiente económico nacional atractivo para los inversionistas extranjeros y favorable para el crecimiento de las exportaciones.

Es en este entorno que el nuevo enfoque, basado directamente en la globalización del mercado y en la asociación con el sector privado, propició el surgimiento de diversas iniciativas gubernamentales, como el Team Canada, instrumentado en octubre de 1995 y cuyos principales objetivos eran: a) identificar mercados y sectores prioritarios; b) centralizar y proporcionar toda la información necesaria a los exportadores e inversionistas nacionales; c) habilitarlos, mediante redes comerciales, para que cuenten con mejores condiciones de acceso a los mercados extranjeros, estén más atentos a la evolución de éstos y de las oportunidades que se abran; dotarlos de una mayor protección contra medidas discriminatorias o anticompetitivas y organizar misiones comerciales en el exterior, y d) coordinar las operaciones de los ministerios, como el Departamento de Comercio Internacional e Industria de Canadá (Department of International Trade and Industry Canada), las sociedades, como la Corporación para el De-

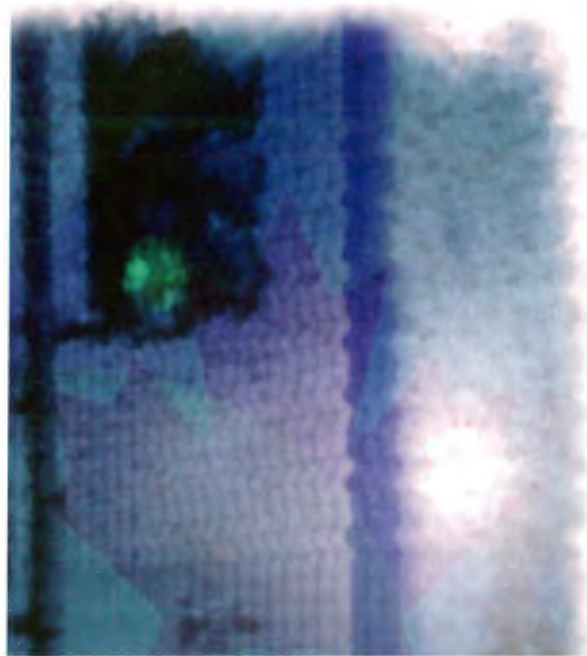
12. P. McKenna, “Needed: A Policy for Latin America”, *Policy Options*, 14 de mayo de 1993, pp. 27-28; E.J. Dosman, “Canada and Latin America: the New Look”, *International Journal*, núm. XLVII, verano de 1992, pp. 529-554; M.A. Cameron, “Canada and Latin America”, en F.O. Hamson y C.J. Maule (dir.), *After the Cold War, Canada among Nations 1990-1991*, Carleton University Press, Ottawa, 1991, y G.W. Schuyler, “Perspective on Canada and Latin America: Changing Context... Changing Policy”, *Journal of Inter-American Studies and World Affairs*, vol. 33, núm. 1, primavera de 1991.

13. Sylvia Maxfield y Adam Shapiro, “Assessing the NAFTA Negotiations, U.S.-Mexican Debate and Compromise on Tariff and Non-tariff Issues”, en Carol Wise (ed.), *The Post-NAFTA Political Economy, Mexico and the Western Hemisphere*, The Pennsylvania State University Press, University Park, 1998, pp. 82-118, y Hermann von Bertrab, *Negotiating NAFTA. A Mexican Envoy's Account*, Center for Strategic International Studies, Washington, 1997.

sarrollo de las Exportaciones (Export Development Corporation), las agencias, como la Canadiense de Desarrollo Internacional (Canadian International Development Agency, CIDA) y otros participantes en los asuntos económicos internacionales.¹⁴

En la *Estrategia empresarial internacional de Canadá*¹⁵ se establecen nuevos mecanismos de asociación del gobierno con el sector privado. En resumen éstos incluyen: a) consultas permanentes con el sector privado para definir prioridades; b) difusión de información amplia y rápidamente a las corporaciones, y c) sensibilización de las corporaciones respecto a las perspectivas económicas ofrecidas por el desarrollo de la globalización de los mercados. Así, el deseo de vincular el crecimiento nacional a lo que acontezca en el mercado internacional condujo a que el gobierno emitiera dos iniciativas complementarias: una para promover los intereses comerciales y económicos canadienses en el extranjero y hacer atractivo a Canadá para la inversión foránea, y otra para fortalecer y respetar la reglamentación internacional en materia de comercio e inversiones.¹⁶

Una breve revisión de esta estrategia, al menos en su aspecto comercial, puede encontrarse en el documento *Plan de acción comercial de México (Mexico Trade Action Plan)*,¹⁷ texto que el gobierno divide en cinco apartados: a) información y análisis de mercado; b) inteligencia de mercado; c) acceso al mercado; d) alcances y notificaciones, y e) promoción comercial. Además, la dependencia identifica cinco sectores prioritarios para México: manufactura de tecnologías avanzadas y maquinaria industrial; tecnología de la información y otros productos de alta tecnología y servicios; agricultura y agroindustria; mantenimiento de equipo automotor y autopartes, y equipo de gas y petróleo. También considera cinco sectores emergentes: equipo y servicios ambientales, equipo de transportación, y servicios, y tres sectores de futuro crecimiento: el de geomática, el biotecnológico-médico-farmacéutico, y el de seguridad.



Con el inicio de las negociaciones comerciales hemisféricas (que oficialmente tuvieron lugar en el verano de 1998, tras la reunión en Santiago, Chile), a más tardar en 2005 se deberá instrumentar el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA). En consecuencia, Canadá tendrá que redefinir su estrategia con América Latina. En estas negociaciones Canadá, al igual que México, mantendría sus propias agenda y prioridades¹⁸ que podrían resumirse en tres puntos: a) establecer reglas más claras en los asuntos de comercio e inversión; b) ampliar sus relaciones comerciales con América Latina, y c) definir sus intereses y promover sus valores en las instituciones de los países en desarrollo del hemisferio. Por esta razón Canadá desempeñó un papel tan activo, junto con Estados Unidos y México, en las negociaciones; tomó parte en diversos temas (particularmente en democracia y derechos de los individuos), tuvo una fuerte presencia en las instituciones panamericanas (sobre todo en la OEA) y fue mediador entre sus principales protagonistas, en particular Estados Unidos y Brasil.

En 1997 Canadá adoptó una nueva estrategia para América Latina, región que ofrecía numerosas oportunidades comerciales poco aprovechadas por las corporaciones canadienses. El documento *Estrategia regional de América Latina y el Caribe (Latin America and Caribbean Regional Strategy)*¹⁹

14. Department of Foreign Affairs and International Trade, *Canadian Strategy for 1996-1997 International Trade. Overlook*, Team Canada, Ottawa, 1996. Contiene las bases del compromiso del gobierno federal con el Team Canada y las prioridades comerciales del país para los siguientes diez años. Véase también *Ouvrir des portes sur le monde: priorités du Canada en matière d'accès aux marchés internationaux*, Ottawa, 1999.

15. Team Canada/Equipé Canada, *Canada's International Business Strategy 1996-1997*, Ottawa, 1995.

16. En el terreno de la promoción y la protección de la inversión extranjera directa, Canadá negoció 26 acuerdos entre 1989, cuando inició el programa, y 1999. El más amplio, negociado con Estados Unidos y México en el marco del TLCAN, sirve como modelo.

17. Department of Foreign Affairs and International Trade, *Mexico and Inter American Division*, Team Canada, 1998.

18. Paula Winocur, *La zone de libre-échange des Amériques: de nouvelles relations interaméricaines? Continentalisation*, Cahiers de Recherche, Montreal, junio de 2000 <<http://www.unites.uqam.ca/gric>>.

19. Department of Foreign Affairs and International Trade, Ottawa, noviembre de 1997.

destaca tres prioridades muy similares a las expuestas: a) fortalecimiento del estado de derecho y transparencia en las relaciones comerciales; b) expansión y acceso seguro a los mercados del resto del continente americano, y c) participación desde Canadá en la construcción de nuevas instituciones regionales a fin de promover los valores y los intereses canadienses.²⁰

El nuevo compromiso de Canadá en la región es similar al que tiene con otras latitudes, salvo por dos puntos. Por un lado, porque ahora conoce mejor tanto las realidades de América Latina como sus propios intereses en esa parte del hemisferio. Por otro, Canadá no quiere que Estados Unidos determine los valores y los principios conforme a los cuales se edificarían las instituciones que se crearan con motivo del ALCA. Asimismo, por su deseo de obtener resultados comerciales positivos derivados de estas acciones, Canadá ha ejercido un papel protagónico en los asuntos hemisféricos, lo que le ha permitido a Ottawa, al menos, ganar simpatía en América Latina y el Caribe gracias a sus importantes esfuerzos diplomáticos y comerciales. También debe destacarse que esta simpatía constituye, pese a todo, un recurso importante para Canadá, que tiene todo para ganar en materia de comercio y finanzas. Esta ventaja social le ayudará a diferenciarse de la política y la cultura de Estados Unidos, que aún se perciben negativamente en el hemisferio, y por tanto podrá promover una ética empresarial y un sentido de cooperación más allá de los intereses comerciales canadienses.

México, socio estratégico de Canadá

México ocupa un lugar particular en la estrategia hemisférica de Canadá, vínculo que se podría caracterizar como geoestratégico, dado que como contraparte comercial la economía mexicana ofrece un mercado cuyo potencial es mayor que el que se ha explotado hasta ahora. Así, Canadá desea tener con este país relaciones más estrechas que con cualquier otro de América Latina y el Caribe, probablemente debido a su proximidad geográfica y a situaciones paralelas derivadas de su sociedad comercial privilegiada con Estados Unidos. Debe mencionarse que México se encuentra en una postura particular de confianza entre los países latinoamericanos, debido a que ha sido un socio políticamente esta-

ble en el continente por mucho tiempo: ha sido la tierra del exilio para los refugiados políticos de Argentina, Chile, Uruguay, Paraguay y otros y gradualmente se ha tornado en un actor clave entre la élite política e intelectual latinoamericana. Para Canadá, México es un intermediario influyente con el resto del continente debido a su privilegiada posición en el hemisferio. Asimismo, el TLCAN ha permitido desarrollar una nueva asociación entre Canadá y México para abordar tres preocupaciones: a) mantener la relación comercial y ampliar el diálogo entre los dos países en un clima de mejor entendimiento mutuo;²¹ b) diferenciarse de Estados Unidos en ciertos aspectos sensibles (la cultura y la inmigración), y c) defender posturas en asuntos de interés común, sobre todo en el Acuerdo de las Américas, pero también en otros foros internacionales. Este acercamiento refleja la idea de México, que pugnó más o menos por los mismos objetivos que Canadá, y fortalece iniciativas en la escena internacional a la vez que busca manejar cuidadosamente las relaciones estratégicas que mantiene con Estados Unidos por medio del TLCAN.

De hecho, después de éste, que constituye el acuerdo de libre comercio más importante para México, por el nivel de su relación comercial con Estados Unidos, el país ha signado exitosamente otros acuerdos más, así como varios arreglos económicos y financieros. En total, México participa en aproximadamente 10 tratados comerciales, seis de los cuales se ratificaron durante el gobierno de Ernesto Zedillo (1994-2000), y después del establecido con Chile en 1991 y del TLCAN en 1994: el G3 con Venezuela y Colombia en 1994; con Costa Rica, Nicaragua y Bolivia en 1998; con Israel en 1998; con el Triángulo del Norte (Guatemala, Honduras y El Salvador) en 2000, y con la Unión Europea en 2000. Es muy difícil conocer con exactitud todos los acuerdos fundacionales, económicos y financieros que México mantiene con numerosos socios en América y otras partes. En la actualidad negocia en varias regiones y con distintos países, como Brasil, Ecuador, Perú, Panamá, Japón, Tailandia, Suiza, Islandia, Noruega y Liechtenstein, a la vez que mantiene una agenda regional continua con el Mercosur y la zona de libre comercio de las Américas. México ahora figura en el octavo lugar como exportador mundial y en el séptimo como importador y se ha transformado en el principal actor comercial y estratégico en el espacio hemisférico.

20. Joe Monfils, Martín Roy, Gordon Mace y Jean-Philippe Thérien, "Le Canada et la ZLEA: réflexions sur les stratégies", *Canadian Foreign Policy*, vol. 7, núm. 2, invierno de 1999, pp. 57-72. Véase también "Canada, Government Response to the Report of the Standing Committee on Foreign Affairs and International Trade", *The Free Trade Area of the Americas: Towards a Hemispheric Agreement in the Canadian Interest*, Ottawa, 1999.

21. El 16 de febrero de 1999 el exministro de Comercio Internacional, S. Marchi, antes de la inauguración del 13° Encuentro Ministerial Conjunto, señaló que Canadá desea explorar con México, una voz clave en el hemisferio, esfuerzos cooperativos para ampliar la liberalización comercial en el contexto de valores compartidos más amplios. <<http://www.dfait-maeci.gc.ca/México/frnews-e.asp>>.

Canadá ha desarrollado una estrecha relación cooperativa con México.²² Este vínculo se refleja en reuniones oficiales y extraoficiales y en visitas cada vez más frecuentes y regulares. Algunos ejemplos son la visita del presidente Zedillo a Canadá en 1996 y la del primer ministro Jean Chrétien a México en 1997 y 1998, así como los encuentros fuera de programa en algunas reuniones internacionales (la OEA, la APEC, la Cumbre de las Américas), la misión del Team Canada a México en 1998, encabezada por el Gobernador General, los encuentros ministeriales e interministeriales durante las reuniones de la Comisión del TLCAN y del Comité Ministerial Conjunto Canadá-México, además de los viajes oficiales de ministros provinciales y gobernadores estatales. Los contactos también se tornaron más técnicos e involucraron en medida creciente a actores no estatales (ONG, universidades, etcétera). El rango de los temas se amplió y ahora se presta mayor atención al seguimiento de casos y a la instrumentación de medidas y arreglos acordados en los planes de acción conjunta.

Las dos instituciones pivote de las relaciones Canadá-México son la Comisión del TLCAN y el Comité Ministerial Conjunto México-Canadá. La primera, en la que los ministros de Comercio de los tres países cuentan con un asiento, tiene el mandato de asegurar que el Tratado se instrumente e incluso de acelerar su aplicación²³ para ayudar en la resolución de las disputas comerciales, ampliar las negociaciones a nuevas áreas y supervisar el trabajo de los comités y grupos de trabajo, así como las disposiciones adicionales del TLCAN. Como foro para la cooperación, la discusión y los intercambios interministeriales, el Comité Ministerial Conjunto México-Canadá, creado en 1968 y que a partir de 1990 se reúne regularmente (cada 12 o 18 meses) y de manera alternada en cada país, posee un acuerdo fundacional encaminado a establecer mecanismos de consulta bilateral sobre comercio e inversión. En estas reuniones se abordan los asuntos políticos, comerciales y demás de interés común.

El punto de viraje en las relaciones de ambos países fue la visita del presidente Zedillo a Canadá en junio de 1996, en la cual se emitió la Declaración de Objetivos

para las Relaciones Canadá-México, junto con un Plan de Acción. Encaminado a la convergencia, la coincidencia y la complementariedad, el Plan de Acción se ha revisado y ampliado varias veces, especialmente en las XII y XIII reuniones ministeriales conjuntas (diciembre de 1996 y febrero de 1999), aunque los principios básicos siguen siendo los mismos. En el Plan se establece el compromiso de extender y profundizar la relación con base en los vínculos geográficos y comerciales y en tres direcciones: el diálogo político, el diálogo social y el comercio y la economía.²⁴ A estos temas deben sumarse los del ambiente, las comunicaciones, la cultura, la ciencia y la tecnología, la agricultura, el turismo, las finanzas y las estadísticas.

Por ahora, sin ser una relación tan profunda como la que tiene con Estados Unidos, los vínculos bilaterales de Canadá con México se desarrollan en un marco de cooperación intergubernamental que busca la convergencia y la armonización de las políticas internas de ambos países, así como la presentación de posturas comunes respecto a más de 50 acuerdos bilaterales, de los cuales más de 40 se firmaron desde 1990, rigiendo las relaciones entre los dos países. Así, si el TLCAN se convirtió en un poderoso motor en la convergencia económica entre Estados Unidos, Canadá y México, también la ha estimulado en materia política, lo que ahora tiene menor importancia, pero que, sin embargo, refleja cierta tendencia que está emergiendo en la comunidad norteamericana y en la que Canadá intenta cooperar activamente. Empero, deben puntualizarse varias cosas.

En primer lugar, la relación privilegiada que se desarrolló entre Canadá y México se ubica fuera de las relaciones que vinculan a ambas naciones con Estados Unidos. En un entorno geopolítico y económico en el que este país es esencial, es difícil desarrollar relaciones más estrechas sin transitar por la intermediación estadounidense, tan indirecta como algunas veces lo es. Ni Canadá ni México pueden olvidar que sus economías y sus corporaciones dependen en su totalidad de Estados Unidos, que sigue siendo su más importante mercado, proveedor, fuente de inversión y recurso para la adquisición de tecnología. Al respecto, las estadísticas hablan por sí mismas: sea en materia de comercio o de inversión, Estados Unidos recibe 50 veces más bienes y fondos canadienses que México. En 1999, el comercio de bienes Canadá-Estados Unidos llegó a aproximadamente 570 000 millones de dólares canadienses, comparados con los cerca de 11 000 millones de dólares canadienses correspondientes a los intercambios Canadá-México.

22. La convergencia de opinión entre Canadá y México ocurre en numerosos aspectos. Así, por ejemplo, en tanto la integración económica se produciría con una dolarización *de facto*, el gobernador del Banco de México, Guillermo Ortiz, mencionó, durante un debate sobre la dolarización que se llevó a cabo en el FMI, la convergencia de opinión entre Canadá y México en asuntos relacionados con los tipos de cambio y los beneficios que ambos obtendrían de un régimen de flotación en el marco de la independencia monetaria. FMI, Economic Forum Dollarization: Fad or Future for Latin America, 24 de junio de 1999.

23. Se han instrumentado dos series de eliminaciones tarifarias, la primera el 1 de julio de 1997 y la segunda el 1 de agosto de 1998.

24. *New Directions: Canada-Mexico 1999 Declaration of Objectives and Action Plan* <<http://www.dfait-maeci.gc.ca/mexico/frnews-e.asp>>.

El comercio (y su porcentaje de crecimiento) sigue siendo la piedra angular de este crecimiento. Esta relación no es directa como ocurre en otras partes, por ejemplo en Europa, donde va más allá de la simple cooperación intergubernamental, con la excepción de ciertas áreas específicas. A pesar de que han llevado a cabo reformas económicas y liberalizado el comercio, México y Canadá poseen culturas muy distintas, así como diferentes lineamientos empresariales y tradiciones. La divergencia cultural entre estos dos países sigue siendo significativa, mucho más que entre Canadá y Estados Unidos. Más importante es que aun cuando los países emprendan grandes esfuerzos para ampliar la cooperación a otros ámbitos económicos, a fin de favorecer la armonización de estas culturas y para hacer a los actores no gubernamentales más activos, el diálogo político, social, cultural y científico que se ha establecido entre los dos países se lleva a cabo fuera del diálogo comercial y económico.²⁵ La noción de la comunidad norteamericana aun no se ha elaborado, al menos por ahora.²⁶

Finalmente, más allá de los numerosos intereses mutuos, la economía de México registra un PNB per cápita (medido en capacidad de compra) tres veces inferior al de Canadá y casi cuatro veces más bajo que el de Estados Unidos. La brecha es aún mayor si se toma en cuenta el PNB en dólares (véase el cuadro 1). Respecto al índice de desarrollo humano del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), en el hemisferio occidental México se ubica en el lugar número 14, Canadá en el primero y Estados Unidos en el segundo. No se debe olvidar que el TLCAN es un espacio económico heterogéneo, el cual está muy lejos de calificar como una zona monetaria óptima. Es, sobre todo, un espacio marcado por la asimetría que caracteriza las relaciones entre Estados Unidos y sus dos socios comerciales; se trata de una relación que con-

25. El tema del activismo civil transnacional, posiblemente estimulado por el TLCAN, es de gran interés. Sin embargo, como señala Jonathan Fox, estas redes civiles, coaliciones y movimientos sociales, con creciente intensidad muestran estar operando en escala nacional y no son activistas de una sociedad civil continental (o global) como se ostentan. En todos los casos, el desarrollo de esas interacciones civiles entre Estados Unidos y México, Estados Unidos y Canadá y de manera marginal entre Canadá y México, es de gran importancia para una investigación futura. Véase, por ejemplo, J. Fox, *Assessing Binational Civil Society Coalitions: Lessons from the Mexico-US Experience*, University of California in Santa Cruz, Chicano/Latino Research Center, Working Paper núm. 26, ponencia presentada en la reunión de la Latin American Studies Association, Miami, 16 a 18 de abril de 2000.

26. Unos cuantos estudios se han centrado en los aspectos culturales de la integración económica norteamericana. Especial mención merece el trabajo de Ronald Inglehart, que se refiere a la "americanización" de los patrones de consumo canadienses y mexicanos y los comportamientos políticos. Véase de manera más detallada R. Inglehart, Miguel Basañez y Neil Nevitte, *Convergencia en Norteamérica: comercio, política y cultura*, Siglo XXI Editores, México, 1994.

C U A D R O 1				
ESTADOS UNIDOS, CANADÁ Y MÉXICO: INDICADORES ECONÓMICOS SELECCIONADOS, 1996-1998				
		Estados Unidos	Canadá	México
Superficie ¹		9 372	9 976	1 973
Población ²	1997	266.8	30.3	94.2
PNB (medido en capacidad de compra) ³	1998	8 178.8	748.9	760.9
PNB per cápita (medido en capacidad de compra) ⁴	1998	30 514	24 468	7 998
PNB per cápita (medido en capacidad de compra) ⁴	1997	29 080	19 640	3 700
PNB ⁵	1988-1998	2.8	1.8	3.4
Balanza comercial ⁶	1997	-1.4	1.6	0.0
Exportaciones de bienes ³	1999	695	238.4	136.7
Importaciones de bienes ³	1999	1 059.9	220.2	148.2
Exportaciones de servicios ³	1999	251.7	32.4	11.6
Importaciones de servicios ³	1999	182.3	37.1	13.7
Investigación y desarrollo ⁶	1996	2.62	1.64	0.31

1. Miles de kilómetros cuadrados. 2. Millones de personas. 3. Miles de millones de dólares. 4. Dólares. 5. Crecimiento anual promedio. 6. Como porcentaje del PNB. Fuentes: OCDE y OMC.

sidera que el Tratado vincula a dos países avanzados con otro que aún se encuentra en desarrollo. También es relevante mencionar que los aspectos sociales, en especial en materia de migración, se dejaron fuera, deliberadamente, del TLCAN. Las razones políticas se impusieron y se dio prioridad a los aspectos comerciales. El argumento de que el desarrollo del libre comercio reduciría tanto los flujos migratorios como las desigualdades sociales aún está por probarse.²⁷ En México, diversos expertos estiman que las reformas económicas efectuadas a lo largo de los ochenta y que se fortalecieron con el TLCAN han tenido como consecuencias inmediatas la caída del empleo en las manufacturas, el crecimiento significativo de la economía informal, la reducción del trabajo agrícola y un importante desplazamiento de la mano de obra a las zonas urbanas, que, por tanto, ha intensificado la emigración indocumentada a las ciudades y zonas rurales del sur de Estados Unidos.

Si las relaciones de cooperación entre Canadá y México han registrado grandes cambios desde mediados de los noventa y ahora son más complejas que antes del TLCAN, esas relaciones deben madurar y aventurarse a una profundización que propicie el nacimiento de una genuina asociación entre dos países que presentan muchas similitudes pero que se mantienen distantes.

27. OCDE, *Migration, Free Trade and Regional Integration in North America*, París, 1998.

RELACIONES ECONÓMICAS DE CANADÁ CON MÉXICO EN UN MARCO DE INTEGRACIÓN MÁS PROFUNDA

El TLCAN ha creado una nueva situación que dificulta el análisis de la relación económica entre Canadá y México. Si bien el comercio entre estos dos países y Estados Unidos siempre ha sido importante, la creación de un espacio económico unificado en una nueva dinámica integradora aún se encuentra en marcha. El libre comercio ha derivado no sólo en una rápida eliminación de las tarifas aduanales, que ya eran bajas (casi inexistentes entre Estados Unidos y Canadá), sino también en 1) la desaparición de una cantidad importante de restricciones cuantitativas y cualitativas al comercio y la inversión; 2) el mejoramiento de las condiciones para el acceso a los mercados y la protección que se ofrece a los inversionistas y sus inversiones; 3) el establecimiento de un mecanismo para la resolución de las controversias, y 4) la adopción de criterios comunes en las reglas de origen.

El extraordinario incremento del comercio dentro del TLCAN ha sido la consecuencia más significativa de éste, para beneplácito de los tres países participantes. En realidad, ello no es tan importante cuando se le compara con los cambios cualitativos que resultan de la instrumentación del Tratado. En primer lugar éste creó un ambiente de confianza y transparencia en las relaciones empresariales en la zona. En segundo lugar, con su contenido normativo, el TLCAN (y previamente el Acuerdo de Libre Comercio Canadá-Estados Unidos) dio lugar a un ambiente económico en extremo fa-

vorable para las inversiones, la producción y el comercio dentro del TLCAN, tal vez a costa de los intercambios con países del Tercer Mundo. Por último, las empresas pudieron ampliar su potencial mercantil, lo que favoreció la reorganización de las operaciones en la zona y el surgimiento de nuevas especializaciones, factoriales e intraindustriales, en las economías y los sectores participantes.

El TLCAN creó un ambiente totalmente nuevo en el proceso de integración de América del Norte, lo que favoreció la interdependencia, enfocándose al comercio bilateral y a la inversión en torno a lo que ciertos autores han denominado mayor integración, la cual se desarrolla más y más en la zona en organismos que crean canales y redes y donde se efectúa el comercio intraindustrial e intraempresarial.

La economía estadounidense es el verdadero centro de gravedad del área norteamericana. No es una coincidencia que las empresas de aquella nacionalidad, al contar con redes amplias y desarrolladas, sean el corazón del nuevo modelo integracionista emergente. Aun cuando la polarización del comercio por parte de Estados Unidos en la zona del TLCAN se incrementó, ello no impide el desarrollo de vínculos empresariales entre Canadá y México, que siguen siendo, pese a todo, menos significativos en comparación con los que cada país tiene con Estados Unidos. Ambos países han encontrado sus propios beneficios en este nuevo modelo integracionista, más México que Canadá, pero la dinámica y el rumbo de esta integración escapa de las manos de las autoridades gubernamentales.

C	U	A	D	R	O	2				
TLCAN: COMERCIO EXTERIOR E INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA, 1980-1998 (PORCENTAJE DEL PNB)										
Comercio (bienes y servicios)										
	Exportaciones					Importaciones				
	1980	1985	1990	1995	1998	1980	1985	1990	1995	1998
Estados Unidos	10.0	7.1	9.4	10.9	10.9	10.7	10.2	10.7	12.3	12.9
México	11.6	17.1	18.6	31.2	31.2	14.2	12.9	19.8	18.7	33.3
Canadá	28.2	28.2	26.1	37.3	41.1	26.4	25.8	26.0	34.2	39.1
Acervo de inversión extranjera directa										
	Hacia dentro					Hacia fuera				
			1990	1995	1998			1990	1995	1998
Estados Unidos			7.2	7.7	9.5			7.9	10.0	11.5
México			8.5	14.3	14.3			0.2	1.4	1.4
Canadá			19.9	21.5	23.9			14.9	21.5	26.9
Fuentes: ONU, World Investment Report 2000; FMI, Directions of Trade Statistics and World Economic Outlook Database.										

Fuentes: ONU, *World Investment Report 2000*; FMI, *Directions of Trade Statistics and World Economic Outlook Database*.

El triángulo Estados Unidos-Canadá-México

Tres características definen a las economías canadiense y mexicana en el triángulo de América del Norte: son muy abiertas para la inversión extranjera, están muy vinculadas a la economía estadounidense y se encuentran fuertemente integradas en redes de empresas transnacionales.

Apertura y transnacionalización

Se han ponderado tres indicadores: participación de las importaciones y las exportaciones en el PNB, participación de la inversión extranjera directa en el PNB y el índice de transnacionalización de las Naciones Unidas.

En el cuadro 2 se recapitulan las estadísticas del comercio y las inversiones. Es claro que ha aumentado la importancia del comercio internacional y las inversiones extranjeras para las economías de los tres países.²⁸ El libre comercio no es el único factor que contribuye al creciente intercambio con Europa. El Acuerdo de Libre Comercio Canadá-Estados Unidos y el TLCAN han contribuido ampliamente a crear un ambiente económico favorable para el comercio y la inversión, lo que ha permitido que Canadá y México alcancen dos de sus objetivos en sus negociaciones comerciales con Estados Unidos.

El crecimiento del comercio internacional fue muy importante para los tres países del TLCAN en los noventa. De 1990 a 1998 el incremento promedio de las exportaciones por año fue de 14.1% para México, 7.1% para Estados Unidos y 6.7% para Canadá. El de las importaciones por año fue, en promedio, de 15.8, 7.8 y 6.7 por ciento, respectivamente.²⁹ En los tres países la orientación hacia las exportaciones y el ingreso de las importaciones se elevó de modo sustancial a lo largo de los noventa, prácticamente en cada sector de la actividad económica. El porcentaje de las exportaciones de bienes y servicios respecto al PNB se elevó en los tres países en esos años más de 50%, para ubicarse en 41% del PNB de Canadá en 1998 (43% en 1999), más de 31% en México y casi 11% en Estados Unidos. En 1998 Canadá y México figuraron en séptimo y décimo tercer lugares, respectivamente, en el mundo por la exportación de bienes, en tanto Estados Unidos de nueva cuenta se ubicó en el primer sitio, posición que había perdido en los ochenta. México se ubicaba en el vigésimo lugar en 1990.

En cuanto a la inversión, los resultados son irrefutables. De 1990 a 1998 Estados Unidos recibió más de la cuarta parte

de la inversión extranjera total que se generó en el mundo; Canadá y México sólo 2.5%.³⁰ México concentró la cuarta parte de toda la inversión foránea directa que fluyó a América Latina de 1989 a 1998, igualando a Brasil.³¹ En 1980 aquel país participó con 1.7% de todas las inversiones extranjeras en el mundo, con 1.9% en 1990 y 2.5% en 1998.³² De 1989 a 1998 la participación de México en la inversión extranjera estadounidense se incrementó de 2.4 a 2.6 por ciento.³³

Con reservas de inversión extranjera directa de más de 24% del PNB en 1998, de acuerdo con Statistics Canada, y con inversiones en el exterior de aproximadamente 27% del PNB, Canadá figura entre los países de la OCDE más abiertos en ese ámbito. En el cuadro 2 se muestra que si bien se ha producido un importante aumento de las inversiones en México en los últimos años, de las tres economías la canadiense es la que más depende de la inversión extranjera. Este fenómeno opera en ambos sentidos. Desde 1996 la inversión directa de Canadá fuera del país ha sido más importante que la efectuada en su territorio.

Hay que añadir a ello que si bien gran parte de la inversión extranjera ha podido repatriarse a Canadá, su participación en la mundial ha declinado. De 1980 a 1990 las cifras variaron de 11.3 a 6.6 por ciento, deteniéndose en 3.5% en 1998. También es de cuidado, conforme a un estudio de *Industry Canada*,³⁴ la tendencia descendente desde 1985 de la participación canadiense en la inversión total en América del Norte. De 16% en 1985 pasó a 13.6% en 1998. De 1990 a 1998 dicha inversión cayó 7.6% y más de 90% de ese declive se relacionó con la reducción de las inversiones que Canadá recibe de Estados Unidos.

El cuadro 3 muestra la importancia del comercio triangular para las tres economías. Ahí se presenta el porcentaje del PNB que corresponde, para cada país, a su comercio con las otras dos naciones. Del cuadro pueden derivarse dos conclusiones. Medida como proporción del PNB, la intensidad del comercio revela grandes contrastes entre los tres países. En ellos el comercio triangular ganó importancia, pero mientras que de 1990 a 1998 las exportaciones a Canadá y México pasaron de 1.9 a 2.7 por ciento del PNB de Estados Unidos y el porcentaje de las importaciones procedentes de estas naciones creció de 2.1 a 3.2, el porcentaje del PNB de las exportaciones a aquella economía durante el mismo período

30. ONU, *World Investment Report*, UNCTAD, 1999.

31. CEPAL, *Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe*, diciembre de 1999, y CEPAL *Foreign Investment in Latin America and the Caribbean*, 1999.

32. UNCTAD, *World Investment Report*, 1999.

33. Bureau of Economic Statistics, *Survey of Current Business*.

34. Team Canada, *The Trade and Investment Monitor 1999-2000*, op. cit., p. 29.

28. Estos datos varían en función de las fuentes disponibles.

29. Organización Mundial de Comercio.

varió de 16.2 a 30.3 respecto a Canadá y de 7.2 a 24.9 en cuanto a México; el porcentaje de las importaciones de Estados Unidos desde Canadá pasó de 12.9 a 22.4 y las de México de 7.6 a 22.5.

Otra conclusión que puede extraerse es que si bien se ha producido un importante incremento, el comercio entre Canadá y México se ha mantenido limitado y con una importancia secundaria para ambos países. Por tanto, las ventas de Canadá a México representaron escasamente 0.1% del PNB del primero y las importaciones procedentes del segundo no excedieron 0.8%. Por cuanto hace a éste sus exportaciones a Canadá apenas llegaron a 0.7% y sus importaciones de este país fueron de 0.6% de su PNB.

Los cuadros 2 y 3 indican cuán importantes son el comercio exterior y la inversión extranjera directa para las tres naciones. Es posible tener una mejor idea del grado de integración de una economía en la red de empresas transnacionales si se combinan, como hacen los autores del *World Investment*

Report, cuatro variables para cada país: 1) el ingreso de flujos de inversión extranjera directa como porcentaje de la total de los últimos tres años; 2) las reservas de inversión extranjera directa como porcentaje del PNB; 3) el valor de las filiales de transnacionales como porcentaje del PNB, y 4) el empleo en éstas respecto al total. De esta manera se obtiene el índice de transnacionalización.

De los tres países, Estados Unidos es el menos integrado a la red de empresas transnacionales, mientras que Canadá es el más integrado. Sin embargo, un aspecto importante que se debe ponderar es el siguiente: el índice expresa la dependencia externa y no tiene como fin medir la importancia relativa de la actividad de las empresas transnacionales en otras naciones en proporción a la actividad económica de su propio país. En otras palabras, el índice sólo puede mostrar el grado de dependencia de una economía respecto a las corporaciones transnacionales y no la importancia de las operaciones de las propias en otros países.

C	U	A	D	R	O	3
TLCAN: ÍNDICE DE ORIENTACIÓN COMERCIAL, 1990, 1995 Y 1998 (PORCENTAJES DE EXPORTACIONES E IMPORTACIONES DEL PNB)						
	Estados Unidos	Canadá	México	América Latina ¹	Otros	Mundo
País exportador						
1990						
Estados Unidos	—	1.4	0.5	0.4	4.5	6.8
Canadá	16.4	—	0.1	0.3	5.0	21.8
México	7.2	0.1	—	0.7	2.4	10.3
1995						
Estados Unidos	—	1.7	0.6	0.7	5.0	8.0
Canadá	26.0	—	0.1	0.5	5.7	32.3
México	23.4	0.7	—	1.6	2.3	28.1
1998						
Estados Unidos	—	1.8	0.9	0.8	4.4	8.0
Canadá	30.3	—	0.1	0.4	4.2	35.0
México	24.9	0.7	—	1.4	1.8	28.7
País importador						
1990						
Estados Unidos	—	1.6	0.5	0.6	6.2	9.0
Canadá	12.9	—	0.3	0.4	6.9	20.6
México	7.6	0.1	—	0.5	3.2	11.4
1995						
Estados Unidos	—	2.0	0.9	0.6	7.1	10.6
Canadá	18.5	—	0.6	0.5	8.1	27.8
México	19.0	0.5	—	0.7	5.3	25.6
1998						
Estados Unidos	—	2.1	1.1	0.6	7.2	11.1
Canadá	22.4	—	0.8	0.6	8.7	32.5
México	22.5	0.6	—	0.7	6.4	30.2

1. No incluye a México.

Fuentes: FMI, Direction of Trade Statistics, *World Economic Outlook Database*.

Comercio intrarregional e interdependencia asimétrica

Una segunda tendencia que muestran los datos sobre el comercio es un comercio intrarregional creciente. Estos vínculos bilaterales siempre han sido estrechos, como se dijo, aunque el incremento ha sido mucho más importante de lo que numerosos estudios anticiparon cuando se firmó el TLCAN. La inversión cruzada entre los tres países también se incrementó. Pero mientras la participación estadounidense en la inversión extranjera sigue siendo alta en México, tiende a disminuir en Canadá, tanto la inversión de entrada como la de salida.

El comercio intrarregional de los tres países del TLCAN representa cerca de 10% del comercio mundial. De 1990 a 1999 las exportaciones intrarregionales pasaron de 6.9 a 10.4 por ciento de las mundiales, y las importaciones de 6.6 a 10 por ciento de las mundiales.³⁵ El comercio triangular representa en la actualidad más de 50% del total de América del Norte frente a aproximadamente 35% que le correspondía a principios de los ochenta. Sin embargo, estos porcentajes se deben poner en perspectiva.

A pesar del fuerte incremento del comercio con Canadá y México, Estados Unidos registra una balanza comercial mucho más diversificada geográficamente que aquéllos, los cuales, al contrario de las expectativas iniciales tras suscribir el TLCAN, han profundizado aún más la relación con su principal socio durante el último decenio. De 1989 a 1999 la participación conjunta de Canadá y México en las exportaciones estadounidenses creció de 28.1 a 37 por ciento y de 23.8 a 29.8 por ciento respecto a las importaciones. De modo paralelo, la participación estadounidense en el mercado mexicano se elevó de 70 a 82.7 por ciento en las exportaciones totales y de 68.2 a 74.3 por ciento en las importaciones totales; en el mercado canadiense las relaciones fueron de 70 a 80 por ciento en las exportaciones y de 68.2 a 74.3 por ciento en las importaciones.

En el cuadro 4 se muestra para cada país del TLCAN la participación de los otros dos en el comercio total. La de Estados Unidos se incrementó más de 10 puntos porcentuales de las exportaciones totales de Canadá y México de 1989 a 1999; por cuanto a las importaciones el incremento no fue tan considerable.

C	U	A	D	R	O	4
TLCAN: COMERCIO BILATERAL, 1989-1999						
(PARTICIPACIÓN PORCENTUAL DE LAS EXPORTACIONES Y LAS IMPORTACIONES TOTALES)						
	Estados Unidos		México		Canadá	
	Canadá	México	Estados Unidos	Canadá	Estados Unidos	México
Exportaciones						
1989	21.5	6.9	70.1	1.2	70.7	0.4
1990	21.1	7.2	69.3	0.8	75.4	0.4
1991	20.2	7.9	79.5	2.7	75.8	0.3
1992	20.2	9.1	81.1	2.2	77.8	0.5
1993	21.5	8.9	83.3	3.0	81.3	0.4
1994	22.3	9.9	85.3	2.4	82.5	0.4
1995	21.6	7.9	83.6	2.5	80.4	0.4
1996	21.3	9.1	84.0	2.3	82.3	0.4
1997	21.8	10.4	85.6	2.0	83.2	0.4
1998	22.7	11.6	87.9	1.4	86.5	0.4
1999	24.3	12.7	82.9	1.5	87.2	0.5
Importaciones						
1989	18.2	5.6	68.2	1.6	63.5	1.3
1990	18.1	6.0	66.1	1.3	62.9	1.4
1991	18.4	6.3	73.9	1.4	62.3	1.8
1992	18.3	6.5	71.3	1.7	63.5	1.8
1993	18.9	6.8	71.2	1.8	65.0	2.0
1994	19.1	7.3	71.8	2.0	65.8	2.1
1995	19.2	8.1	74.5	1.9	66.7	2.3
1996	19.5	9.1	75.6	1.9	67.4	2.5
1997	19.1	9.7	74.8	1.8	67.5	2.5
1998	18.8	10.2	74.5	2.2	68.0	2.5
1999	19.2	10.6	74.3	2.1	70.0	2.6

Fuente: FMI, Direction of Trade Statistics, *World Economic Outlook Database*.

35. Organización Mundial de Comercio, marzo de 2000.

El cuadro 5 muestra la participación de la inversión extranjera directa de los otros dos países. En Estados Unidos y Canadá se incrementó la participación estadounidense en los activos de inversión desde la entrada en vigor del TLCAN. Los datos de Statistics Canada muestran también que Estados Unidos fue el factor de mayor relevancia detrás de 70% de los ingresos netos acumulados en Canadá de 1990 a 1998.³⁶ Fue como una invasión estadounidense a Canadá y México que en 1997 recibieron 11.6 y 3 por ciento, respectivamente, de la inversión global del vecino común. La tendencia decreciente se ha mantenido para Canadá, pero para México la participación se ha incrementado de modo considerable en los últimos años (de 1.8 a 3 por ciento de 1986 a 1997); la participación de la inversión canadiense en México también se elevó (de 0.3 a 1 por ciento). El cuadro 5 también muestra que, de la inversión extranjera total recibida por México, la participación de la estadounidense decreció ligeramente (de 62 a 60 por ciento de 1986 a 1997), lo que significa que la economía azteca mejoró su posición como receptora de inversión foránea y atrajo fondos de otras regiones, como Europa.

El libre comercio y la integración corporativa

Estados Unidos es ahora, como nunca, el centro real de gravitación de la economía norteamericana. Sin embargo, ese estatus no significa que la polarización del comercio y la inversión se lleve a cabo a costa de las relaciones de Canadá y

México. Esto se traduce en dos situaciones. Por una parte, la convergencia económica en el TLCAN se realiza en torno a Estados Unidos.³⁷ Por el tamaño de su economía, su dinamismo y el fortalecimiento del crecimiento catalizados por la nueva dinámica regionalizadora, ese país encontró que la relación de interdependencia asimétrica que lo vincula a sus dos vecinos se ha profundizado con la liberalización del comercio. Aun cuando numerosos sectores de las empresas canadienses y mexicanas ganaron una importante participación en aquel mercado, lo mismo sucedió con las estadounidenses. El número, el tamaño y el dinamismo trabajaron en favor de estas últimas. Tales tendencias se acompañan por otras dos. La primera es que tanto México como Canadá, en particular entre el sector transnacionalizado de la economía y el sector nacional, han ido incrementado su dinamismo y competitividad.

La segunda es la siguiente: si el TLCAN es sin duda, junto con la Unión Europea, una de las regiones económicas más integradas del mundo, ello ha beneficiado a las corporaciones transnacionales, las que ahora tienen mayor margen de maniobra para la penetración de los mercados.

A pesar de su rica historia y su creciente importancia en la economía mundial, los datos disponibles sobre las operaciones de las empresas transnacionales siguen siendo muy limitados y heterogéneos.³⁸ Industry Canada e Investment Canada realizaron diversos estudios que arrojaron algunas luces en torno a la importancia de las filiales de las transnacionales en la economía total del país, así como en el comercio intra-

C U A D R O 5						
INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA ENTRE ESTADOS UNIDOS, CANADÁ Y MÉXICO, 1986, 1995 Y 1997 (PARTICIPACIÓN EN LAS INVERSIONES TOTALES)						
	Hacia el interior			Hacia afuera		
	1986	1995	1997	1986	1995	1997
<i>Estados Unidos</i>						
Canadá	10.3	9.2	10.2	19.5	11.9	11.6
México	n.d.	n.d.	n.d.	1.8	2.2	3.0
<i>Canadá</i>						
Estados Unidos	72.1	67.5	69.3	68.3	52.4	51.6
México	n.d.	n.d.	n.d.	0.3	0.7	1.0
<i>México</i>						
Estados Unidos	62.3	59.8	60.0	n.d.	n.d.	n.d.
Canadá	2.1	3.1	2.7	n.d.	n.d.	n.d.

n.d.: no determinado.

Fuente: OCDE, *Mesurer la mondialisation. Le poids des multinationales dans les économies de l'OCDE*, París, 1999.

36. Statistics Canada, *Canadian International Investment Report 2000*, núm. 8, pp. 67-202.

37. La mayoría de los estudios tiende a mostrar que el TLCAN tiene un escaso efecto en el ciclo del comportamiento económico de Canadá. Sin embargo, en el caso de México, la tendencia que empezó por la armonización del ciclo económico con Estados Unidos se incrementó desde la entrada en vigor del Tratado.

38. OCDE, *Exchanges and Investments: Transplants*, París.

empresarial.³⁹ El reciente estudio de Industry Canada calcula que 44.6% de las exportaciones y 51.2% de las importaciones canadienses corresponden a las empresas filiales de transnacionales que residen en territorio canadiense. Éstas son responsables de aproximadamente 40% de las exportaciones totales de Canadá y de 41% de las importaciones.⁴⁰ Las estadísticas publicadas por la U.S. Bureau of Economic Analysis presentan planteamientos similares.

Las transnacionales estadounidenses son responsables de una u otra manera de 63% de las exportaciones totales de Estados Unidos y de 40% de sus importaciones. El comercio intraempresarial representa más de una cuarta parte de las ventas de ese país al exterior y más de 42% del comercio total se relaciona con las transnacionales. Para las importaciones, los porcentajes fueron de 16.9 y 42.1, respectivamente, en 1997. Como se muestra en el cuadro 6, para Canadá el comercio de las transnacionales con sus filiales o el de otros grupos representó 45% de las exportaciones totales de Estados Unidos y de 43 a 42 por cien-

C U A D R O 6						
COMERCIO DE LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES DE ESTADOS UNIDOS CON FILIALES, 1989, 1995 Y 1996. (PORCENTAJE DE LAS EXPORTACIONES E IMPORTACIONES TOTALES DE ESTADOS UNIDOS)						
	Exportaciones			Importaciones		
	1989	1995	1998	1989	1995	1998
Todos los países	28.2	30.4	31.8	20.6	20.0	20.4
Canadá	46.9	45.5	43.4	45.8	43.2	40.1
América Latina	25.7	26.3	26.4	20.6	25.2	25.9
México	31.0	36.7	36.5	27.1	31.4	32.2
Brasil	32.0	27.5	27.3	23.7	23.0	28.5
Europa	30.8	36.3	40.1	14.6	16.6	18.8
Asia-Pacífico	16.7	20.9	25.5	12.8	9.7	10.7

Fuentes: Office of Economic Analysis, *Survey of Current Business*, septiembre de 1998 y julio de 2000

to de sus importaciones. Si bien, conforme a ciertas fuentes, las cifras tienden a fluctuar, los porcentajes también son muy altos para México, tanto como la tercera parte del comercio, situación comparable con la de Brasil. Se puede considerar que la mayor parte de este comercio es intraempresarial.

La tendencia a la concentración, generada por el incremento del comercio intraempresarial, se manifiesta en México. En la actualidad, su sector exportador tiene la característica de que se concentra en un reducido número de productos y de que un restringido grupo de empresas, generalmente grandes, comercia el ingreso y la salida de productos estadounidenses. Se calcula que alrededor de 63% de las transacciones manufactureras de México es comercio intraempresarial, principalmente entre filiales mexicanas y matrices estadounidenses.

En el cuadro 7 se presentan dos tipos de información sobre las operaciones en el exterior de transnacionales con control mayoritario estadounidense. En primer lugar se muestra la distribución geográfica de esas operaciones respecto a seis variables: activos, ventas (totales de bienes solamente), producto bruto, empleo, importaciones y exportaciones estadounidenses. Así, en el cuadro 6 se incluyen seis tipos de indicadores: activos y ventas, producto bruto por trabajador (en dólares de Estados Unidos), activos netos que ingresaron, importaciones y exportaciones (que van y vienen de Estados Unidos) respecto a ventas, y gastos y ventas en investigación y desarrollo.

39. Richard A. Cameron, *Commerce intrasociété des entreprises transnationales étrangères au Canada*, Work Document núm. 26, Industry Canada, diciembre de 1998; Ronald Corvari y Robert Wisner, *Les multinationales étrangères et la compétitivité internationale du Canada*, Work Document núm. 16, Investment Canada, junio de 1993, y Lorraine Eden, *Les multinationales comme agents de changement: définition d'une nouvelle politique canadienne en matière d'investissement étranger direct*, Carleton University, Ottawa, 1994.

40. Los estudios de Industry Canada muestran tres interesantes tendencias: la propensión de las filiales estadounidenses en Canadá a comerciar con sus consorcios hermanos en Estados Unidos, más que las filiales canadienses en Estados Unidos (alrededor de 45% de las estadounidenses frente a 10% de las canadienses por la propensión a las exportaciones); la participación del comercio intraempresarial en Canadá y Estados Unidos respecto al comercio total de esos países es mucho más importante para el comercio Canadá-Estados Unidos que para el comercio Estados Unidos-Canadá (con 70% del primer caso frente a 53% para el segundo), y el comercio de Canadá con Estados Unidos tiende a ampliarse a otros estados, más allá de la frontera que comparten ambas naciones. Richard A. Cameron, *Commerce intrasociété des entreprises transnationales étrangères au Canada*, Work Document núm. 26, Industry Canada, diciembre de 1998; Industry Canada, *L'accroissement des relations économiques entre le Canada et les États-Unis*, 1999; Christian Deblock and Christian Constantin, *Intégration des Amériques ou intégration à l'économie américaine?*, Cahier de recherche du GRIC, marzo de 2000 <<http://www.unites.uqam.ca/grig/>>.

OPERACIONES DE FILIALES DE EMPRESAS DE ESTADOS UNIDOS POR GRUPOS DE PAÍSES, 1998

	Activos	Ventas totales	Participación en el total					Activos/ ventas²	Producto global trabajador¹	Ingreso neto activos²	Importa- ciones/ ventas²	Exporta- ciones/ ventas²	ID/ ventas²
			Bienes	Producto global	Empleo	Impor- taciones	Expor- taciones						
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	1.5	79 582	4.6	12.5	10.0	0.85
Canadá	9.0	12.6	13.1	11.1	13.2	32.7	40.5	1.1	67 056	4.6	31.4	31.0	0.84
América Latina y el Caribe	12.3	10.8	10.7	11.7	18.8	16.7	21.4	1.7	49 287	6.3	19.5	20.0	0.37
Brasil	2.3	3.0	3.2	4.5	4.6	2.0	1.6	1.1	78 398	6.2	8.1	5.0	0.83
México	1.4	2.8	3.2	2.3	8.1	10.9	15.8	0.7	22 629	9.4	43.1	49.7	0.25
Argentina	0.9	1.0	1.1	1.3	1.2	0.7	0.1	1.3	83 379	3.9	8.4	0.9	0.23
Chile	0.5	0.5	0.4	0.5	0.6	0.3	0.3	1.7	70 050	6.3	8.5	5.9	0.09
Venezuela	0.3	0.5	0.4	0.5	1.1	0.7	0.1	1.0	40 577	7.8	20.6	1.4	0.15
Colombia	0.3	0.4	0.5	0.5	0.7	0.4	0.1	0.9	56 637	6.6	9.3	1.7	0.15
Costa Rica	0.1	0.1	0.1	0.1	0.4	0.1	0.5	1.3	21 518	10.3	8.8	35.5	0.18
Ecuador	0.1	0.1	0.1	0.0	0.2	0.0	0.2	1.0	21 636	0.4	8.4	25.0	0.08
Hemisferio Occidental	21.3	23.4	23.8	22.7	32.0	49.4	61.9	1.3	56 593	5.6	26.0	26.1	0.63
Europa	60.1	54.7	54.5	57.3	45.8	26.4	16.0	1.6	99 646	4.2	6.1	3.0	1.05
África	1.0	1.4	1.2	1.7	1.7	0.3	1.6	1.1	81 722	6.6	3.4	12.8	0.13
Medio Oriente	0.5	0.5	0.4	0.8	0.7	0.2	0.4	1.6	100 746	7.0	7.1	9.7	2.94
Asia-Pacífico	16.6	20.0	20.1	17.1	19.7	23.6	20.1	1.2	69 178.7	4.9	14.7	10.0	0.60

1. En dólares. 2. Porcentaje.

Fuente: Bureau of Economic Analysis, *Survey of Current Business*, septiembre de 1998 y julio de 1999.

Cuatro comentarios son consecuentes. Para empezar, aun cuando no se muestra en el cuadro, la participación de Canadá tiende a declinar y la de México a elevarse. Por tanto es particularmente interesante echar un vistazo a las estadísticas de empleo. En 1989 las filiales estadounidenses en Canadá empleaban 903 500 personas; en 1996 la cifra bajó a 832 000 y se incrementó a 858 000 en 1997. En otras palabras, de 1989 a 1997 en Canadá el empleo en las filiales de Estados Unidos disminuyó significativamente, en 45 200 empleos. Paralelamente, en el mismo período el empleo en México pasó de 328 000 a 530 700, o sea 202 700 puestos de trabajo más. Éstos también se incrementaron en 1997 en comparación con 1996 pero de manera más significativa que en Canadá: 29 200 empleos.

La siguiente tendencia que es que el comercio de las filiales canadienses con Estados Unidos representa cerca de una tercera parte de las ventas de las filiales, proporción, sin embargo, menor que la que se ha observado en el caso de México: cerca de 50% de las exportaciones y un poco más de 43% de las importaciones. El nivel de los activos respecto a las ventas, indicador sobre el movimiento del capital, es relativamente bajo en Canadá, 1.1, frente a 1.5 en promedio, pero es mayor que en México, donde es de 0.7. La rentabilidad de las filiales canadienses es comparable a las de Europa. Por otra parte, es menor que la que se observa en México, Brasil y Costa Rica, por ejemplo.

El producto bruto por trabajador es mucho menor en Canadá que en Europa, así como en ciertos países latinoamericanos como Brasil, Argentina y Chile. Empero, es tres veces mayor que en México. En suma, las filiales estadounidenses de Canadá se encuentran bien ubicadas respecto al promedio en cuanto toca a la rentabilidad, la productividad y la capitalización. Sin embargo, otros países del continente, especialmente México, muestran beneficios innegables, comenzando con la rentabilidad, que no se produce sin consecuencias en cuanto toca los rumbos de la inversión y la reorganización de las operaciones dentro de la zona del TLCAN.⁴¹

Relaciones bilaterales Canadá-México

Con base en el acopio de información, si bien la imagen de los rayos y el centro con que a menudo se representan las relaciones económicas entre Estados Unidos y otros países del continente⁴² sigue siendo relevante, también se debe considerar una nueva dinámica integracionista, que implica la reorganización y la restructuración en escala continental que

41. Los estudios de Industry Canada muestran que generalmente las empresas con administración extranjera en Canadá tienen un mejor desempeño que las empresas con administración canadiense.

42. Ronald J. Wonnacott, "Trade and Investment in a Hub-and-spoke System versus a Free Trade Area", *The World Economy*, 1996, pp. 237-253.

se inició en América y, a este respecto, la instrumentación del TLCAN constituye el primer paso, si no es que es el punto de viraje en un proceso que sólo se puede profundizar, como el efecto dominó,⁴³ trabajando en favor de la liberalización del comercio, ampliándolo por medio del bilateralismo, el multilateralismo o el regionalismo. A la luz de estas observaciones es posible examinar de manera más cercana las relaciones bilaterales entre Canadá y México, aunque antes es preciso referirse a un punto referente a la información.

El tránsito de la mayor parte del comercio por territorio estadounidense torna compleja la información para el análisis. Si se toman las estadísticas canadienses como base para el análisis, es claro que hay grandes diferencias entre los datos de Statistics Canada y los del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI),⁴⁴ como se observa en el cuadro 8. Las cifras de México son mucho más significativas que las de Canadá para las exportaciones y al contrario para las importaciones. Este balance también muestra importantes desviaciones, con un déficit creciente cuando se observan los datos de Statistics Canada y un déficit más o menos estable de acuerdo con el INEGI. Este asunto se ha discutido en el establecimiento de las relaciones bilaterales entre los dos países. De hecho, estas dos instituciones trabajan para unificar criterios en la información de los datos estadísticos que manejan.

El TLCAN y las reformas económicas permitieron a Canadá ampliar su acceso a los sectores de la economía mexicana que se encontraban protegidos, especialmente en los ramos financiero y de las telecomunicaciones

Intercambios comerciales e inversiones cruzadas

El comercio entre Canadá y México fue de poca relevancia antes de los años ochenta. En ese lapso se produjo el cambio más importante en las relaciones comerciales entre los dos países. El comercio se incrementó aceleradamente y la balanza comercial, que hasta ese momento era favorable para Canadá, muy rápido se tornó deficitaria. Las relaciones tomarían un nuevo giro en los noventa. El TLCAN y las reformas económicas permitieron a Canadá ampliar su acceso a los sectores de la economía mexicana que se encontraban protegidos, es-

pecialmente en los ramos financiero y de las telecomunicaciones.⁴⁵ Se estableció un ambiente de mayor confianza, más favorable que antes para el comercio y la inversión. Aunque se observa un considerable crecimiento del comercio entre los dos países desde que el TLCAN entró en vigor, aquél sigue siendo modesto.

En 1998 Canadá ocupó el segundo lugar entre los mercados de exportación de México, arriba de Alemania y Japón, y se ubicó en el cuarto lugar en las importaciones de aquél país,

COMERCIO DE CANADÁ CON MÉXICO: COMPARACIÓN DE ESTADÍSTICAS DE COMERCIO, BASADO EN STATISTICS CANADA E INEGI, 1993-1998 (MILLONES DE DÓLARES CANADIENSES)

	Exportaciones		Importaciones		Balanza comercial		
	SC ¹	INEGI(1)	SC (2)	INEGI	SC	INEGI	(1) - (2)
1993	826	1 500	3 723	1 988	- 2 897	- 488	- 2 223
1994	1 083	2 185	4 525	2 034	- 3 442	151	- 2 340
1995	1 148	1 886	5 351	2 716	- 4 203	- 830	- 3 465
1996	1 252	2 385	6 034	2 968	- 4 782	- 583	- 3 649
1997	1 273	2 725	6 991	2 985	- 5 718	- 260	- 4 266
1998	1 454	3 400	7 645		- 6 191		- 4 245
1999		4 379	9 541				- 5 142
2000		5 965	12 080				- 6 115

1. Statistics Canada.

Fuente: The Canadian Trade Commissioner Service, Embajada de Canadá en México, 2000 (<http://www.infoexport.gc.ca>).

43. Richard E. Baldwin, "The Causes of Regionalism", *The World Economy*, vol. 20, núm. 7, noviembre de 1997, pp. 865-888, y Richard E. Baldwin, *A Domino Theory of Regionalism*, Working Papers, núm. 4465, National Bureau of Economic Research, Cambridge.

44. La columna de exportaciones compara el valor de las exportaciones de acuerdo con Statistics Canada y el valor de las importaciones mexicanas desde Canadá conforme al INEGI.

45. La crisis del peso en 1994 condujo a una acelerada apertura del mercado financiero mexicano. La participación extranjera ha sido numerosa en el sector bancario. Dos bancos canadienses, Scotia Bank y el Bank of Montreal están presentes en México. Scotia Bank adquirió al Grupo Financiero Inverlat en 1996 y el Bank of Montreal compró, en 1995, 20% del capital de Bancomer.

detrás de los dos países citados y de Estados Unidos. México fue el duodécimo mercado de exportación para Canadá y su tercera fuente de importaciones.

México es el primer destino de las exportaciones canadienses a América Latina, con 18.4% del total para esa región en 1998, arriba de Brasil (17.4%), Chile (4.3%) y Argentina (4.3%). De 1994 a 1998, durante los primeros cinco años del TLCAN, las importaciones mexicanas desde Canadá se duplicaron, mientras que las exportaciones a México crecieron más de 65% de acuerdo con Statistics Canada. En contraste, durante el mismo período las importaciones de Canadá desde Estados Unidos crecieron 73% y las exportaciones se elevaron 80 por ciento.

Por provincias canadienses, Ontario se encuentra a la cabeza, con más de 50% del comercio con México; Quebec se ubicó en la segunda posición y representó en 1998, según el Institut de la Statistique du Quebec, menos de 10% de las exportaciones de Canadá a México y 16% de las importaciones desde ese país latinoamericano. México se ubicó en el decimonoveno lugar entre los principales mercados de exportación con menos de 0.3% de sus exportaciones totales y en el séptimo lugar entre sus principales proveedores, con cerca de 2.3% de sus importaciones totales. Las estadísticas varían considerablemente cada año.

Una mirada rápida a las inversiones

Se calcula que el acervo de inversiones canadienses en América Latina asciende a 45 000 millones de dólares canadienses; cerca de 60% se localiza en paraísos fiscales como Barbados, Bahamas y Bermudas. Con 4 200 millones de dólares, Chile se mantiene, fuera de los paraísos fiscales citados, como el principal destino para las inversiones canadienses en esa parte del continente, arriba de Brasil (2 800 millones) y México y Argentina (2 200 millones).⁴⁶ A manera de contraste, la inversión extranjera canadiense acumulada en Estados Unidos creció en 1998 a aproximadamente 126 000 millones de dólares canadienses.

Aun cuando la información es poco confiable, se calcula que en Canadá el monto de las inversiones que provienen de América Latina es de 3 000 millones de dólares canadienses y que México es el líder, con 800 millones de dólares, arriba

De 1994 a 1998 la inversión de Canadá en México representó apenas 4% de la extranjera total en el país, lo que lo coloca detrás de los Países Bajos, el Reino Unido y Alemania, y muy lejos de Estados Unidos, origen de 60% de la inversión que fluye a territorio mexicano

de Brasil (300 millones). De 1993 a 1998 la inversión extranjera directa de México en Canadá se triplicó, en tanto que la de éste en aquél se cuadruplicó. En contraste, la de Estados Unidos en Canadá creció 63% y la de éste en aquel país se elevó 86%.⁴⁷ Estas inversiones ascendieron a más de 147 000 millones de dólares.

De 1994 a 1998 la inversión de Canadá en México representó apenas 4% de la extranjera total en el país, lo que lo coloca detrás de los Países Bajos, el Reino Unido y Alemania, y muy lejos de Estados Unidos, origen de 60% de la inversión que fluye a territorio mexicano.⁴⁸ En términos de activos, la participación de la inversión extranjera de Canadá fue en 1998 de 2.7%, superior a la registrada en 1990 (1.4%). Con 60% del total, Estados Unidos se mantiene como el principal inversionista en México. Las inversiones canadienses en México se concentran sobre todo en el sector manufacturero, los servicios financieros y la minería, operaciones que se localizan, en su mayor parte, en la zona fronteriza mexicano-estadounidense.

Los datos reflejan que se ha producido un incremento en el comercio y las inversiones cruzadas entre Canadá y México desde que se instrumentó el TLCAN. Los vínculos económicos se estrecharon, pero ello no excluye el hecho de que por la aplicación de las reglas de origen podría haber algunos efectos de desviación. Por otra parte, la distancia geográfica y cultural, así como la atracción del mercado estadounidense, son factores que desalientan el desarrollo de relaciones comerciales más importantes entre los dos países. Asimismo, cabría preguntarse qué tipo de especialización acompaña el desarrollo de estos intercambios.

47. Statistics Canada, *Canadian International Investment Report*.

48. CEPAL, *Unit on Investment and Corporate Strategies*, enero de 2000.

46. Statistics Canada, *Canadian International Investments Report 2000*, Cat. 67-202. Véase también Nipa Banerjee, *Tendances récentes de l'investissement étranger direct: une comparaison entre le Canada et les États Unis et le Mexique*, La Direction de l'analyse commerciale et économique, Department of Foreign Affairs and International Trade, reference document, núm. 2, diciembre de 1997.

La estructura del comercio

Diversas conclusiones pueden extraerse en torno a los cambios estructurales en el comercio canadiense con el mercado mundial.⁴⁹ Estudios recientes⁵⁰ muestran que el grado de apertura comercial neta, así como el de especialización vertical,⁵¹ se incrementó en todas las industrias, en particular en las de alta tecnología. Revelan también que la ventaja comparativa predomina en las exportaciones en los sectores primarios y en las exportaciones fuera del TLCAN. La especialización vertical com-

binada con el desarrollo del comercio intraempresarial parece prevalecer en las materias primas y en los sectores de bienes industriales, automóviles, maquinaria y equipo, así como en el comercio dentro del TLCAN, especialmente respecto a las importaciones de Estados Unidos y a las exportaciones de tecnología que es otra fuerte tendencia que se observa en las cuentas externas canadienses.⁵²

La distancia geográfica y la concentración del comercio a lo largo de la frontera no favorece el desarrollo del comercio intraindustrial entre Canadá y Estados Unidos. La ventaja comparativa de Canadá en recursos y la de México en mano de obra son los motores del comercio entre los dos países. Se ha notado la importancia de dos sectores en este comercio,

49. Pierre-Paul Proulx, *Étude spéciale: les effets de l'ALE et de l'ALENA sur les économies canadienne, québécoise et américaine*, Institut de la Statistique du Québec, 1999.

50. Richard Dion, "Les tendances du commerce extérieur canadien", *Revue de la Banque du Canada*, invierno de 1999-2000, pp. 31-45, y J.S. Little, "US Regional Trade with Canada during the Transition to Free Trade", *New England Economic Review*, Federal Reserve Bank of Boston, enero-febrero de 1996, pp. 3-21.

51. El índice de especialización vertical mide la participación de los productos importados por industria en sus exportaciones.

52. Christian Deblock y Afef Benessaïeh, "Commerce, croissance et emploi. Le cas du Canada", en prensa en México. El estudio muestra que en los tres países del TLCAN se han observado grandes cambios en la producción, el empleo y el comercio. En 1995 los sectores de alta y mediana tecnologías concentraron 48.4% de la producción y 38.5% del empleo en el sector manufacturero en Estados Unidos; 40.5% de la producción y 34.7% del empleo en Canadá y 35.8% de la producción en México. En estos países la participación de estos sectores en la producción manufacturera se incrementó en comparación con 1985 en 1.2% en Estados Unidos, 4.7% en Canadá y 4.9% en México.

COMERCIO DE CANADÁ CON ESTADOS UNIDOS Y MÉXICO POR GRUPOS DE PRODUCTOS, 1995 Y 1997 (PORCENTAJES)						
	1995			1997		
	Estados Unidos	México	Mundo	Estados Unidos	México	Mundo
Exportaciones						
Agricultura	11.0	37.3	16.7	11.3	34.8	15.4
Minería, petróleo, gas	15.3	8.4	15.6	15.8	6.5	16.2
Manufacturas	67.9	54.2	62.3	67.0	55.4	62.7
Otros	5.8	0.0	5.5	5.9	3.3	5.6
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Importaciones						
Agricultura	7.0	5.7	7.4	6.5	5.4	7.0
Minería, petróleo, gas	4.5	3.3	6.9	4.7	4.4	7.3
Manufacturas	85.8	91.0	82.6	86.2	90.3	82.4
Otros	2.6	0.0	3.1	2.7	0.0	3.3
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Fuente: Organización Mundial de Comercio, *Annual Report*, 1998.

el automovilístico y el de material y equipo eléctrico, altamente transnacionalizados y especializados. El incremento de los vínculos comerciales bilaterales en estos dos sectores confirma la tendencia a la especialización en la zona del TLCAN y por lo mismo la creciente importancia del comercio intraindustrial. Esto parece confirmar la tendencia de que el comercio, la inversión y la especialización intraindustrial van en la misma dirección, hacia una integración profunda.

Las principales exportaciones de Canadá a México son las partes de vehículos automotores, la agricultura, la agroindustria (semillas, frutas, vegetales, productos lácteos, huevos), la maquinaria eléctrica, los productos químicos, la pulpa de madera, los productos de plástico y los metalúrgicos. Sus importaciones consisten en equipo eléctrico, partes y vehículos automotores, muebles, aceites, equipo óptico, productos metalúrgicos y textiles.

En el cuadro 9 se proporcionan más detalles sobre la estructura del comercio de los dos países. Ésta se divide en sectores de operación principales. En el cuadro se debe incluir la estructura del comercio Canadá-Estados Unidos. Se muestra que la agricultura desempeña un papel destacado en las exportaciones canadienses a México, aunque los productos manufacturados aumentaron su importancia. Ello demuestra que éstos desempeñan un papel más importante en las importaciones desde México que en las provenientes de Estados Unidos. Estos dos países intercambian prácticamente los mismos bienes; casi todos se concentran en el sector manufacturero y las principales categorías son la maquinaria, el equipo y los vehículos.

Comercio y diversificación comercial

Al optar por el libre comercio con Estados Unidos, Canadá y México tenían como objetivos asegurar un mejor acceso al que es su principal mercado y favorecer un ambiente más propicio para la inversión extranjera directa. El primero fue alcanzado por Canadá y el segundo sólo parcialmente. También se preveía que gracias a un incremento de la productividad y la competitividad aumentarían las exportaciones a otros mercados. Así, el mercado estadounidense desempeñó un papel fundamental para atemperar una mejor integración en la economía mundial.

En ese sentido, los excelentes resultados comerciales canadienses y mexicanos se están evaluando de manera incorrecta. Pareciera que el libre comercio ha favorecido la regionalización del intercambio debido, sin duda, a la fortaleza y el dinamismo de la economía estadounidense, aunque también a la aplicación de las reglas de origen, a la moneda, que se tornó muy favorable para Canadá y México, y a que se han podido limitar más los riesgos en las industrias y las inversiones en los mercados norteamericanos respecto a otros. El declive de los mercados europeos y asiáticos en el caso canadiense, así como los magros resultados de su estrategia de promoción de exportaciones e inversiones, pueden verse en los cuadros 10 y 11.

C U A D R O 10				
ESTADOS UNIDOS, CANADÁ Y MÉXICO: PARTICIPACIÓN EN EL COMERCIO MUNDIAL, 1990, 1995 Y 1999 (PORCENTAJES)				
	1990	1995	1999	
Total				
Exportaciones				
Estados Unidos	11.4	11.5	12.4	
Canadá	3.7	3.8	4.2	
México	1.2	1.6	2.4	
Importaciones				
Estados Unidos	14.6	14.8	18.0	
Canadá	3.5	3.2	3.7	
México	1.2	1.5	2.5	
Comercio intra-TLCAN no incluido				
Exportaciones				
Estados Unidos	8.2	8.1	7.8	
Canadá	0.9	0.7	0.5	
México	0.4	0.2	0.4	
Importaciones				
Estados Unidos	11.1	10.7	12.7	
Canadá	1.2	1.0	1.0	
México	0.4	0.3	0.6	

Fuentes: Organización Mundial de Comercio y Fondo Monetario Internacional.

En el cuadro 10 se muestra que los tres países del TLCAN incrementaron su presencia en el mercado mundial, especialmente México y Estados Unidos, aunque los resultados no fueron tan buenos como parecían inicialmente. De hecho, si la participación de México en las exportaciones mundiales se mantiene estable, la correspondiente a Estados Unidos declina. En cuanto toca a las importaciones, la participación de Canadá y México se mantiene estable, mientras que la de Estados Unidos desciende. En el caso de este último país debe considerarse, en particular, la inversión en el exterior y la producción *on site*. Pese a ello parece que las tres naciones tienen ciertas dificultades para ganar acceso a los mercados externos como confirman los estudios de la OCDE. Parece, asimismo, que a pesar del gran incremento del comercio entre los tres países, siguen muy orientados al exterior respecto a las importaciones, especialmente Estados Unidos. Ello indicaría que las ganancias en competitividad, importantes para México, no son suficientes para fortalecer la participación en los mercados de la zona del TLCAN.

El cuadro 11 muestra el valor del índice de intensidad comercial de los tres países del TLCAN. El índice se define como el nivel de la participación de las exportaciones de un país en las importaciones de otro país respecto a la participación total de las exportaciones del país en las importaciones mundiales.⁵³ El cuadro muestra claramente los efectos

C U A D R O 11			
ESTADOS UNIDOS, CANADÁ Y MÉXICO: ÍNDICE DE INTENSIDAD COMERCIAL BILATERAL			
	1990	1995	1999
Estados Unidos			
Canadá	6.1	6.7	6.5
México	5.9	5.4	5.0
Otros	0.7	0.7	0.6
Canadá			
Estados Unidos	5.2	5.4	4.8
México	0.3	0.3	0.2
Otros	0.2	0.2	0.1
México			
Estados Unidos	4.7	5.7	4.7
Canadá	0.2	0.8	0.4
Otros	0.3	0.1	0.1

Fuente: Organización Mundial de Comercio.

53. $I = (X_{ij}/M_j)/(X_j/M_w)$, donde i representa al país en cuestión, j al país (o al resto del mundo) al que las exportaciones se dirigen, y w al mundo. X representa a las exportaciones y M a las importaciones.

de la proximidad y el tamaño de la fuerza de trabajo en favor de Estados Unidos y del comercio dentro del TLCAN, pero también que la participación en el mercado de las exportaciones cayó en otros países, así como el valor de los índices para el comercio en el TLCAN que no refleja ninguna tendencia particular en ninguna dirección.

Es interesante observar las exportaciones de Canadá en sectores prioritarios. Con el Team Canada, el país de la hoja de arce orienta su estrategia a cierto número de mercados y sectores prioritarios. Se identificó a 10 de éstos, entre los que figuran el automovilístico, el de tecnologías de la información y la comunicación, el agroalimentario, el aeroespacial, el de defensa, el de salud y el de plásticos. Esta lista ha tenido cambios y resulta difícil evaluar su desempeño. Sin embargo, el análisis puede proporcionar algunos elementos de carácter informativo.

Los estudios del Team Canada en 1998 muestran que sectores reservados redujeron su participación de 1990 a 1997 de 59.9 a 57.8 por ciento de las exportaciones totales canadienses. Para Estados Unidos, la participación cayó de 61.1 a 58.1 por ciento y para México se elevó de 62.4 a 69.6 por ciento.⁵⁴ Un estudio más reciente indica que de 1990 a 1998, sobre la base de nuevas prioridades, la participación del sector prioritario en las exportaciones totales pasó de 47 a 50 por ciento.⁵⁵ Para América Latina en su conjunto esa participación aumentó de 54.4 a 65.5 por ciento de las exportaciones totales a esa región en el mismo período. Esta tendencia es igual para México, aunque más modesta. Se debe mencionar a los sectores agroalimentario y automovilístico, con 45.9 y 23.9 por ciento del total, respectivamente. Muchos sectores, como el aeroespacial, el de ambiente y salud mostraron decrementos de 1990 a 1998.

El desempeño comercial de Canadá no es tan espectacular a primera vista como sugieren las estadísticas y los discursos oficiales. La mejora en la competitividad de la economía canadiense y su adaptación a las tendencias de los

mercados internacionales es innegable. En el cuadro 12 se observa que de 1980 a 1995 el comercio de los tres países del TLCAN, de México en particular, se diversificó de manera notable.⁵⁶ Si fuese posible evaluar qué país, Canadá o México, se ha beneficiado más del TLCAN, las cifras indicarían que, en lo que se refiere a su comercio y su política comercial proactiva, México se esforzó en diversificar sus socios comerciales y se convirtió en un jugador clave en el tablero hemisférico. Sin embargo, la asociación estratégica que Canadá quería instrumentar con México para mejorar las relaciones con América Latina aún demanda esfuerzos adicionales. Como explicó la OCDE en su estudio sobre la economía canadiense en 1998, el desempeño estructural canadiense es, comparado con el de otros países como Estados Unidos, "mediocre",⁵⁷ aunque para otros no lo es tanto, si bien está lejos de ser satisfactorio.⁵⁸ El despunte de las exportaciones en ciertos sectores promisorios es notable, aunque cabría preguntarse si los resultados justifican los esfuerzos desarrollados en las exportaciones y en las inversiones en la nueva economía, así como si el deterioro constante de la balanza comercial de Canadá con México es en realidad un indicador de ciertos efectos negativos del libre comercio. Al favorecer una mayor integración en la zona del TLCAN, el libre comercio acentuaría las fortalezas y las debilidades de los países en materia de ventajas competitivas. Ésta es sólo una hipótesis, pero refleja la preocupación del gobierno canadiense por los asuntos de inversión, productividad y una activa penetración en los mercados de exportación.⁵⁹

C U A D R O 12						
ÍNDICES DE CONCENTRACIÓN Y DIVERSIFICACIÓN ¹ DE EXPORTACIONES DE MÉXICO, CANADÁ Y ESTADOS UNIDOS, 1980, 1994 Y 1995						
	Índice de diversificación			Índice de concentración		
	1980	1994	1995	1980	1994	1995
México	0.523	0.397	0.384	0.475	0.129	0.121
Canadá	0.513	0.410	0.391	0.109	0.139	0.134
Estados Unidos	0.426	0.272	0.262	0.064	0.073	0.068

1. Ambos índices oscilan entre 0 y 1; el segundo representa el extremo de mayor concentración.
Fuente: UNCTAD, *Handbook of International Trade and Development Statistics*.

54. Team Canada, *Data on Trade and Investment*, International Affairs Directorate/Policy Analysis Branch, Industry Canada, 1998.

55. Team Canada, *The Trade and Investment Monitor*, otoño-invierno, 1999-2000 <http://www.strategic.ic.gc.ca/sc_economy/mera/eng/doc/08.html>.

56. En el índice, el rango es de 0 y 1. Entre más cerca esté de cero, más diversificado es el comercio.

57. *Canadian Journal of Economics*, vol. 32, núm. 2, abril de 1999.

58. John MacCallum, "Un traité deux-étoiles", *Econoscope*, Banque Royale du Canada, vol. 23, núm. 6, 1999.

59. DFAIT/MAECI, *Ouverture sur le monde. Priorités canadiennes en matière d'accès aux marchés internationaux 2000*, Ottawa, abril de 2000.


CONCLUSIÓN

Desde la puesta en marcha del TLCAN las relaciones económicas entre Canadá y México han tenido cambios significativos en lo político y en los datos estadísticos. En primer término México se convirtió en socio estratégico de Canadá y en lo económico se tornó en el principal socio comercial en América Latina. Todas las evidencias indican que la cooperación intergubernamental y el comercio entre ambas naciones se desarrollarán y profundizarán aún más en el futuro cercano.

Sin embargo, al parecer la cooperación política se enfrenta a tres problemas o desafíos. Uno se deriva de la vecindad con Estados Unidos, con ambiciones hemisféricas e internacionales mayores que Canadá y con el cual —considerando la singular y privilegiada relación que los canadienses y mexicanos mantienen con ese país— la economía del arco debe lidiar más y más en las esferas diplomática y comercial. El segundo problema es que la estrategia comercial de Canadá, enfocada —de manera similar que México— a la promoción comercial y a la inversión internacional como motor del crecimiento, tiende más a impulsar en esta asociación los intereses económicos que los valores, la cultura y las instituciones canadienses. El último problema es que esa asociación preocupa a dos países fundamentalmente distintos: una economía avanzada y otra emergente.

El desarrollo de las relaciones de Canadá con su socio latinoamericano también presenta tres problemas. El primero radica en que el libre comercio entre los dos países, que se lleva a cabo fundamentalmente fuera de sus relaciones con Estados Unidos, adquiere importancia creciente para cada una de esas economías. El segundo se deriva de que, en el marco de una integración más profunda, ambos países se colocan en una situación de rivalidad sistemática, sea en la atracción de inversión extranjera, sea en la especialización intraindustrial en la producción de las filiales de las transnacionales. El tercer problema es que ambos países no tuvieron éxito en mejorar su posición en otros mercados importantes de la economía mundial.

Hasta ahora parece que estos problemas han sido muy subestimados por el gobierno canadiense y los han eclipsado las preocupaciones comerciales. Los excelentes resultados comerciales con Estados Unidos y el buen ambiente entre Canadá y México han ocultado la imagen real de esa relación, e incluso la estrategia instrumentada respecto a México o a América Latina despierta satisfacción, lo que pareciera una exageración en el entorno actual. Las tendencias económicas muestran aspectos preocupantes, comenzando con la magnitud del comercio. Habiéndose desarrollado rápidamente, las relaciones económicas de Canadá y México siguen siendo limitadas y son crecientemente desfavorables para el primero, lo que tendería a confirmar la tesis de quienes —como Parragariya o Bhagwati— desafían la hipótesis de Krugman sobre las zonas comerciales naturales. Si Canadá y México pudieran considerarse como socios naturales de Estados Unidos, éste no podría decir lo mismo de sus dos vecinos.

Más preocupado por sus intereses comerciales, Canadá no demuestra ser lo suficientemente capaz para explotar su “ventaja en simpatía” con otros países latinoamericanos y promover sus propios valores. Deberá acercarse aún más a otros socios en América e impulsar una cooperación más equilibrada y pendiente de los valores y derechos sociales y económicos de todos los países involucrados. Si surgiera la idea de una comunidad en América sería preciso que Canadá fuera más audaz y proactivo, aun cuando ello le ocasionara tensiones en su relación privilegiada con Estados Unidos. La relación que Canadá desea desarrollar con México podría ser una prueba. En otras palabras: si el TLCAN creó verdaderamente una nueva dinámica en las relaciones bilaterales entre Canadá y México, es tiempo de que la economía canadiense imprima a esta dinámica una dirección más material. En primer término deberá dotar de fundamentos económicos más sólidos a las relaciones entre los dos países, lo cual no ha sido el caso, y en segundo deberá ser más positivo en la cooperación bilateral, lo que demandaría la discusión de temas de interés común en una perspectiva menos nacional y más regional. 



EXCELENCIA

excel forms

EN IMPRESOS DE ALTA CALIDAD

¡SOMOS SU MEJOR OPCION!

- FORMAS CONTINUAS IMPRESAS
- FORMAS IMPRESAS EN GENERAL
- ETIQUETAS AUTOADHERIBLES
- JUEGOS RAPIDOS

- PAPEL STOCK
- COMPUTADORAS
- SUMINISTROS
- ACCESORIOS

Calz. Azcapotzalco la Villa #160-D • Col. San Marcos, Delegación Azcapotzalco
México, D.F., C.P. 02020 Tels.: 5353-9438 5353-9439 5353-9441

Fax: 5352-9591 e-mail: excel_forms@yahoo.com.mx